



ARCADIA

FINANCIAL ADVISORS



Profilo societario

Arcadia Financial Advisors nasce nel 2001 come “M&A boutique” indipendente, controllata direttamente dai propri Partners.



A chi ci rivolgiamo

Arcadia fornisce un'assistenza completa per operazioni di acquisizione, cessione e ricerca di partner a beneficio di imprenditori, società, fondi di private equity ed investitori in genere.

Il rapporto con il cliente è al centro della nostra attività e la sua soddisfazione rappresenta il nostro obiettivo.

Impostiamo rapporti fiduciari stabili e solidi con i nostri clienti, tenendo ben presente il loro obiettivo e fornendo sempre riscontri concreti alle loro aspettative.

Negli anni abbiamo sviluppato rapporti di collaborazione con imprenditori e società di varie dimensioni, operanti nei settori più variegati; questo patrimonio di esperienza è il nostro miglior biglietto da visita così come le numerose transazioni concluse.

La nostra esperienza è indirizzata, inoltre, ad operazioni di finanza immobiliare, dove possiamo mettere a disposizione una specifica conoscenza maturata nel settore specifico.

Vantaggi competitivi

Il know-how professionale, la partnership con primari studi legali e tributari e l'indipendenza da gruppi finanziari nazionali ed internazionali permettono ad Arcadia di condurre operazioni di M&A nell'esclusivo interesse del cliente, mantenendo, allo stesso tempo, gli elevati standard offerti dalle principali Banche d'Affari internazionali.



Punti di Forza

L'expertise dei singoli Partner derivante da esperienze professionali maturate in primarie società di consulenza, banche e fondi nazionali ed internazionali e nello sviluppo di iniziative imprenditoriali di successo.

L'assoluta indipendenza e riservatezza a favore degli interessi del Cliente.

Un insieme di contatti privilegiati con investitori finanziari ed industriali.

La professionalità nel perseguire esclusivamente gli incarichi in cui si dispone del know-how richiesto, in cui si può garantire la presenza operativa in ogni fase del deal e in cui si ritiene che l'operazione abbia un "rationale" strategico-industriale di assoluta condivisibilità e quindi esista la concreta possibilità di chiudere il deal.

Servizi Offerti

Arcadia Financial Advisors è in grado di strutturare operazioni quali:

Acquisizione e Cessione di
Partecipazioni

Fusioni, MBO, LBO,
Joint-Venture

Operazioni Immobiliari

Finanziamenti, Valutazioni
d'Azienda e Business Plan



Combiniamo le
competenze specialistiche
e le conoscenze per creare
valore reale per Il Cliente
in tutte le operazioni che
seguiamo

Acquisizione e Cessione di Partecipazioni

Impostiamo un rapporto di advisory esclusivo su una controparte in vendita o in acquisto.

Acquisizione

Le acquisizioni nascono da diverse esigenze: crescita o diversificazione, sviluppo di nuovi prodotti o mercati; un cliente con tali esigenze ha la necessità di conoscere il settore in maniera più esaustiva per poterne capire i driver fondamentali, le valutazioni espresse dal mercato e quindi per valutare la fattibilità.

Cessione

La decisione di cedere un'azienda è l'ultimo atto di un'avventura imprenditoriale; tale scelta può essere determinata da motivazioni soggettive connesse a problematiche successorie, scelte di riposizionamento strategico o semplicemente all'esigenza di chiudere un ciclo d'investimento.

Arcadia si pone l'obiettivo di trovare le controparti interessate ad acquisire o vendere una partecipazione, predisporre tutta la documentazione informativa adeguata alla transazione, seguire l'intera execution coordinando anche gli altri attori coinvolti (quali advisor legali, fiscali, auditors ecc.) e gestendo il "fronte" di negoziazione con le controparti.

Fusioni, MBO, LBO, Joint-Venture

Seguiamo i nostri Clienti e mettiamo a disposizione le nostre competenze specialistiche nelle seguenti operazioni straordinarie:

Fusioni

La motivazione principale di una fusione viene principalmente dall'esigenza di rafforzare ed aumentare la propria presenza sul mercato e nel contempo ottenere nel tempo delle economie di scala.

LBO

Il leveraged buy-out è l'acquisizione di un'impresa mediante il ricorso al debito finanziario fornito da una o più banche. In questo tipo di operazione sono incluse le acquisizioni tramite MBI, MBO e Spin-off che vedono all'opera un investitore istituzionale in partnership con una squadra di manager.

Joint-Venture

Una joint venture è un accordo di collaborazione tra due o più imprese; le aziende in oggetto, una volta deciso di cooperare sinergicamente su un progetto specifico, mettono a fattor comune le rispettive risorse con un'equa suddivisione dei rischi legati all'investimento.

Arcadia in tali contesti può assistere il cliente accompagnandolo e gestendo tutti i passaggi e le procedure necessarie per la buona riuscita dell'operazione.

Operazioni immobiliari

Negli ultimi anni l'investimento nel mercato immobiliare ha ricevuto la giusta attenzione da parte di investitori istituzionali quali i gestori di fondi immobiliari.

Arcadia è in grado di offrire un elevato livello di expertise. Abbiamo sviluppato una specifica conoscenza del mercato dal punto di vista del gestore, attività precedentemente svolta da uno dei nostri Partner.



Quando si ritiene possibile strutturare operazioni di M & A immobiliare, si applicano alle stesse i medesimi standard qualitativi richiesti dalle operazioni inerenti le aziende (ricerca di controparti, sviluppo di simulazioni, predisposizione dell'information memorandum, selezione di potenziali Controparti Istituzionali, assistenza alla negoziazione).

Finanziamenti, Valutazioni e Business Plan

Arcadia è in grado di fornire un servizio personalizzato in linea con le esigenze dei propri Clienti

Valutazione d'Azienda

Le valutazioni di aziende, o parti di esse, possono essere effettuate per scopi diversi: in alcuni casi è la normativa stessa a porre l'obbligo della valutazione (come nel caso di conferimento, di fusione o di scissione di società), mentre in altri casi la valutazione può essere volontaria per esempio per valutare opzioni strategiche alternative di valorizzazione dell'impresa o per impostare degli aumenti di capitale da destinare a nuovi soci.

Business Plan

Il business plan è diventato uno strumento sempre più utilizzato dalle società sia internamente, per la pianificazione e gestione delle attività, che esternamente verso gli stakeholders per informarli sulle strategie e previsioni economico/finanziarie della società o al fine di ricercare capitali o finanziamenti presso investitori istituzionali, banche, venture capitalist e in genere soggetti investitori o finanziatori.

Le analisi prima descritte sono spesso preliminari alla ricerca di finanziamenti bancari o di altra natura sia di breve che di lungo periodo.

Il processo di crescita esterna



I Partner di Arcadia

Piercesare Villa

Laureato all'Università Cattolica in Economia e Commercio, abilitato alla professione di Dottore Commercialista e Revisore dei Conti.

Dal 2001: Managing Partner di Arcadia Financial Advisors.

Dal 1999: Direttore Generale di Polis S.G.R.p.a., società costituita da 14 banche popolari e deputata alla gestione di fondi chiusi immobiliari, tra cui il Fondo Polis di € 258 milioni, uno dei primi quotati in Italia presso la Borsa Valori di Milano.

Dal 1996: Direttore Area Finanza e Progetti Speciali di Unione Fiduciaria S.p.A., società fiduciaria e di consulenza detenuta dalle banche popolari.

Dal 1988: in Arthur Andersen Divisione Finanza, con il ruolo di Manager dal 1993.

Dal 1985: collaboratore di un primario studio di commercialisti.

villa@arcadiafinance.it

Alessandro Costa

Laureato in Ingegneria delle Tecnologie Industriali presso il Politecnico di Milano.

Master in Business Administration presso California State University of Los Angeles.

Dal 2004: Partner di Arcadia Financial Advisors.

Dal 2001: Partner di Exa Value, advisor per gli investimenti europei del fondo di venture capital Rappaport Venture Partners del quale è anche stato investment manager presso gli uffici californiani.

Dal 2000: Co-Founder dello startup californiano Intelligent Horizon specializzato in tematiche ICT.

Dal 1992: Manager di funzioni aziendali che vanno dalla produzione alle vendite di PMI e Multinazionali in settori che spaziano dalla meccanica all'elettronica.

costa@arcadiafinance.it

I Partner di Arcadia (segue)

Riccardo Bàrbera

Laureato in Economia Aziendale presso l'Università Luigi Bocconi di Milano.

Dal 2005: Partner di Arcadia Financial Advisors.

Dal 2002: Director nell'area Advisory-M&A di Cofiri S.p.a. banca d'affari acquisita dal gruppo Capitalia.

Dal 2000: Manager presso Gallo & C. S.p.a., società di M&A appartenente al Gruppo Meliorbanca.

Dal 1997: Senior Consultant presso l'Area Finanza-Progetti Speciali di Unione Fiduciaria S.p.a., società fiduciaria e di consulenza delle banche popolari.

Dal 1994: Auditor presso Arthur Andersen S.p.a. (Deloitte) – Divisione Finanza.

barbera@arcadiafinance.it

Donato Didonna

Laureato in Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Palermo.

Dal 2006: senior advisor di Arcadia Financial Advisor.

Dal 2003: amministratore e/o partner di società operanti nel real estate development (retail park), nella consulenza finanziaria e nel corporate finance.

Dal 1994: relationship manager di ING Bank (Milano).

Dal 1984: relationship manager di società del Gruppo IMI (Roma).

didonna@arcadiafinance.it

**ARCADIA**
FINANCIAL ADVISORS

www.arcadiafinance.it* E-mail: info@arcadiafinance.it

Via del Vecchio Politecnico, 9
20121 Milano, IT
Tel. +39 02 7602 8367
Fax +39 02 7600 4521